



INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DEL CENTRO DE ENSEÑANZA DE ESPAÑOL SAMPERECENTER S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2003.

Señores miembros de la Junta General:

De acuerdo con las disposiciones estatutarias del Centro de Enseñanza de Español Samperecenter S.A. presento a ustedes el presente informe:

Antecedentes

Agradecemos la colaboración prestada por Estudio Internacional Sampere en la tarea de promoción de nuestro Centro de Enseñanza de Español para extranjeros de Cuenca, Ecuador. La presencia de Sampere Cuenca en las distintas ferias de promoción internacional ha sido posible a través de Sampere España que ha participado en eventos diversos tanto en Europa como en Estados Unidos y ha llevado nuestro material de promoción así como ha informado a las agencias de lenguas acerca de nuestros cursos y ofertas.

A pesar de esta situación el estado de desequilibrio de los mercados turísticos ha redundado en una fuerte disminución de estudiantes en el año 2003.

Debemos atribuir este hecho en especial a la crisis del Medio Oriente que ha dificultado el viaje especialmente de ciudadanos de los Estados Unidos. Este ha sido un fenómeno global que ha afectado a todos los centros semejantes al nuestro en América Latina y en Europa, así, por ejemplo, los centros de enseñanza de español en España han visto disminuida su demanda en un 25%.



Hermano Miguel 3-43 y Calle Larga (Escalinata)
Teléfonos y Fax : (593-7) 2841-986 / 2820-462
Teléfonos: 2823-960 / 2820-460
e mail: samperec@samperecen.com.ec
apartado de correos 01010229
CUENCA-ECUADOR

El flujo de estudiantes

Durante el año 2003 nuestro centro de enseñanza de español ha recibido 284 estudiantes lo que significa un decrecimiento de un 9% en relación con el año 2002 cuando recibimos 312 alumnos.

Podemos desglosar estos datos de la siguiente manera:

215 cursos corresponden a Mini Grupo Intensivo lo que equivale al 76%

39 cursos corresponden a One to One lo que equivale al 24% del total.

En el año pasado estos cursos correspondieron al 81% y al 19% respectivamente lo que nos muestra que ha habido un crecimiento en términos porcentuales de los cursos individuales en detrimento de los cursos de Mini Grupo.

El promedio de estadía de los estudiantes continúa en tres semanas al igual que el año pasado, aunque esta cifra varía en relación con la nacionalidad, fenómeno que ya hemos observado en años anteriores. Así entre las dos primeras nacionalidades, estadounidense y suiza, se establece un contraste muy claro entre un promedio de dos semanas para los estadounidenses y de cuatro semanas para los estudiantes de nacionalidad suiza.

Nacionalidad de los estudiantes

La nacionalidad de los estudiantes es un elemento de juicio muy importante para nuestra planificación y en especial para los esfuerzos de mercadeo internacional de nuestro producto que desarrolla Estudio Internacional Sampere, EIS, en España.

A partir de 284 estudiantes podemos desglosar la nacionalidad en la siguiente forma

Estados Unidos	68	24%
Suiza	114	40%
Alemana	32	11%
Británica	15	5%

Holandesa	13	5%
Otras	42	16.5%

País	2002	2003	variación	apreciación
Estados Unidos	33%	24%	-9%	Decrecimiento
Suiza	31%	40%	+9%	Crecimiento A
Alemana	10%	11%	+1%	Crecimiento B
Británica	8.3%	5%	-3,3%	Decrecimiento
Holandesa	7.7%	5%	-2,7%	Decrecimiento
Otras	10.5%	16.5%	+5%	Crecimiento

Como se desprende de este cuadro el número de estudiantes de los Estados Unidos ha disminuido notablemente dejando, por vez primera desde el año de 1996, la primera posición en términos absolutos. Este hecho ha causado serios problemas en el flujo de estudiantes ya que solamente en este caso han llegado 30 estudiantes menos que en el 2002.

El crecimiento de los estudiantes suizos ha sido una buena noticia y ha permitido que la disminución del número de estudiantes estadounidenses, británicos y holandeses no afecte de mayor manera a la escuela.

El crecimiento del número de estudiantes británicos ha sido marginal y en términos absolutos el número se ha mantenido igual. El número de estudiantes de otras nacionalidades ha crecido ligeramente en términos absolutos.

Las Agencias:

A diferencia del origen de los estudiantes nuestra relación con las agencias muestra que ninguna ocupa una posición claramente dominante según se desprende del cuadro adjunto.

Boa Lingua	42	14.8%	
Amerispan	25	8.8%	
Spanish Works	12	4.2%	
Idiomas y Aventuras	13	4.5%	
Lingua Service	7	2.5%	
Globo Study	12	4.2%	
Media Lingua	5	1.7%	
Studiosus	6	2.12%	
Bicolor	8	2.8%	
Independientes	49	17.2%	
Otras	108	38%	

El nivel de la agencia suiza Boa Lingua ha tenido un ligero crecimiento, manteniéndose, como en años anteriores como nuestra más importante agencia. Amerispan ha disminuido ligeramente su participación que ha tenido una notable caída con Spanish Works, mientras que Idiomas y Aventuras también se ha mantenido estable.

El hecho de que nuestro centro de enseñanza de español reciba estudiantes de agencias de viajes y de lenguas en un 86% del total significa también un fuerte desembolso en comisiones cuyo nivel oscila entre 20% y 30% de manera que deberemos buscar alternativas para, reforzando nuestra relación con la agencias, mejorar el flujo de estudiantes directos o independientes que en este año han alcanzado un 17.2% del total de estudiantes matriculados, es decir a 49 en números absolutos superando, inclusive, a nuestras principales agencias proveedoras.

Situación financiera y resultados:

A pesar de la disminución del número de estudiantes hemos procurado estabilizar la situación de la empresa mediante una limitación de los gastos aunque, en especial las remuneraciones, no pueden controlarse en forma apropiada.

La venta de cursos alcanza a la cantidad de \$117.522,39 lo que significa una disminución de cerca de un 15% en relación con el año 2002, pero diversas políticas administrativas han procurado un ingreso adicional de \$26.391,04 para un gran total de \$143.913,84 con lo que los resultados del ejercicio alcanzan a \$641,41, muy parecidos a los del ejercicio anterior.

Como debe entenderse, en nuestro negocio los gastos de administración alcanzan a un elevado porcentaje del total de gastos (un 72%) ya que nuestro principal egreso se sitúa en remuneraciones dada la modalidad de nuestra empresa. Los gastos de operación, por su parte, alcanzan a un 20% del total de egresos elemento de equilibrio que ha sido favorablemente apreciado en el informe de la señora Comisaria de la empresa.

En esta situación se ha mantenido nuestro cumplimiento con el SRI a través de la retención y pago oportuno de los impuestos causados, así como con las obligaciones patronales que se mantienen al día.

Cuenca, abril de 2004.

Atentamente,


Dr. Juan Martínez Borrero
Gerente General



ESECECENTER

S.A.

CUENCA ECUADOR